

# ランチェスター通信

第93号

発行元

ランチェスター経営三重  
TEL059-398-0123  
FAX059-398-0153

## 敗戦と同じ轍を踏むな!

私はミニストップのソフトクリームのファンです。無性に食べたくなり23号線沿いの店へ出向きました。

その日は、8月15日で終戦記念日ということもあってか一冊の雑誌に目がいききました。

「歴史人：太平洋戦争の真実」というタイトルです。

私は戦争と言えば、「はだしのゲン」とか「火垂るの墓」とか暗い悲しいものという印象しかなく、あまり興味も持たなかったのですがほとんど知識はありません。

しかしランチェスター戦略を研究していくと戦争の話避けることができませんので、いすれ勉強するときはくるんだろうなあとは思ってはいました。

「ぼつぼつこういうことを勉強しなければならなあ」と観念しその雑誌を購入することにしました。

日本人がランチェスター戦略を経営に応用したのは、この太平洋戦争の敗戦後に公開された一冊の本がきっかけです。

その本とは、連合軍がどのように日本と戦っていたかという「オペレーションズ・リサーチ」という本です。

1940年当時世界のあちこちで戦争が起っていました。日本は中国と、ヨーロッパではヒトラーがフランスを敗北直前に追い込んでいました。

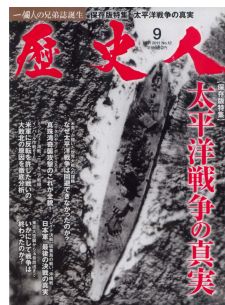
そんな中、アメリカは「孤立主義」

の政策をとっていました。イギリスのチャーチルは、ドイツに勝つにはアメリカの参戦が必要と考えていたのです。

そこで、日本とアメリカの仲を悪化させることを考え策謀を企てたのです。

日本は、日中戦争を優位に進めようと現在のベトナムへの段階的進駐を決定します。これがアメリカの植民地、フィリピンを脅かす結果になり、さらに前述のチャーチルの策謀にはまってしまったのです。

開戦前、鉄、機械のアメリカへの依存度は、約70%。石油に至っては76.7%。こんな相手から経済制裁を受けた訳ですから当時の日本が追い込まれた状態がよくわかると思います。



戦争のことを初めて知りました

この記事を読んで、依存度の高い中小企業が、主要取引先の都合で起こった戦いに巻き込まれていく様が浮かんできたのですが、皆さんはどう感じられますか？

そして真珠湾攻撃に突入していくわけですが、日本人というのは本当に優秀で、少ない戦力で相手に最大の打撃を与えます。

大戦の中で、随所にそういうところがみられ事実勝利をおさめていくのです。

いわゆる戦術能力が高いわけです。

ところがアメリカは、こういうのがあまり得意ではないようです。

その代わり戦略能力に長けています。開戦当時の軍事力は日本が

1. 連合軍が3.5。 連合軍の圧勝です。

さらにアメリカは戦術攻撃に1。戦略攻撃に2。の比率で国家予算を、配分しました。これはランチェスターの法則では、一番効果的な配分方法です。

反対に日本は、最悪の状態です。開戦はしたもののどうなれば戦争を終結するのか。も決めていない状態です。

山本五十六は、開戦前「一年半なら暴れて見せましよう」といっそうですが、それは米連合軍からすれば一年半我慢すれば、日本には勝てるというのです。

海軍と陸軍は戦果を求めてそれぞれを考えを押し通して好き勝手に戦いを進めてしまいます。

その理由の一つは、占領した後の軍は産業を復興させることを民間に任せただからです。

民間から募集しそれを委託する。

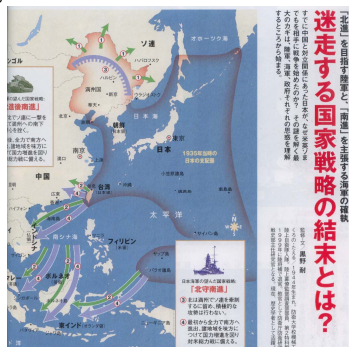
委託されたところはそれなりの見返りを軍に、また軍は戦果を求めて戦いを進める。

戦国時代の武将が領地を取ったら、その領地の経済を復興させ領民に信頼され味方につけて行ったような戦い方はしなかったのです。

ひどいときには、極寒の地満州からそのまま南方へ兵を動かすようなことをしています。

我々素人が今考えても、わかります。ワールドカップでアウェイを転戦するようなもので、勝てるものも勝てません。

戦争であれば、装備も違つし温暖の違い湿度の違いなどがその地になれるのに体力も使つしバストコンデションションでないのは誰でも解ります。



戦略なきことが良く分かりす

企業で言えば、売上を求めて、あちらこちらへ営業マンを走らせ  
 くらふらになった遠方で商談をさせる。

こんなことをしていて良い業績が残せるはずがない。

売上を求めて、色々と商品を代えてるうちに商品の研究もせず販売  
 して、どうやってお客さんの満足を得られるのか。

冷静に考えれば解るように思うのですが、皆さんはいかが思われ  
 ますか？

今日本は、大変な状況です。発展途上国の追い上げによる景気の  
 低迷、少子高齢化による将来の不安。

だからといって、海外へ海外へと市場を求めていくことが太平洋  
 戦争に日本が入り込んでいくことと重なり合って仕方がありませ  
 ん。

苦しむのは、庶民であり従業員です。

日本が右肩上がりの時代に海外へ進出した時代は、十分な補給力  
 がありました。今はそれが望めません。

ここはひとつじつじつと腰を据えて、戦  
 略を練り直していくべきではないかと  
 思います。

国家も、企業も、地方自治も



もう古本しかありません

こんなことを考えている私を見透かしたようにランチエスター経  
 営竹田先生から一冊の本を推薦されました。

それは山本七平著「参謀学 孫子の読み方」です。古い本なので  
 読まれた方もおみえになるとは思いますが、今この本を研究してい  
 ます。

どうすればよいのか。という回答を私は持ちえていませんが、ま  
 ずは戦う知恵：戦略を本気で勉強することだと思えます。

もうひとつは、先般ご紹介させて頂いた山田方谷先生の偉業など  
 過去国や地方が危機に立ったときに切り抜けたときの歴史を勉強  
 することだと思えます。

まだお聞きにならない方は、一度お聞きください。

『江戸時代末期の戦略家・山田方谷先生の大ピンチ脱出の戦略対  
 策竹田陽一セミナーCD』6,300円

### 私はどうして社名を変えたか

先月号で社名をメンターシステムからランチエスター経営三重に  
 変更したことをお伝えしました。

実は社名を変えることは、会社を立ち上げたときに考え始めてい  
 ました。

2003年11月に法人の登記を終えて、会社の設立をしたのちに、私はランチエスター経営竹田先生のところの正規代理店として活動を始めました。

代理店と言っても、勉強をして資格を取ったわけでもなく、登録費用を支払い、先生の教材をフルセットで購入するのが条件です。考えようによっては、独占的な仕入れルートを確保しただけで、この仕事で生活ができるなどという用途は立っておりませんでした。

ところが竹田先生は、「もっと分かりやすい名前にしなさい」

「メンターなんて、誰も知らないでしょ」

確かにそうです。私自身も社名などそれほどこだわっていた訳ではありませんでした。

とは言え、ランチエスター〇〇〇という名前ですつといけるのか。登記したばかりなのに社名を変更するのか。など考えて結局そのままになっていました。

ところが昨年夏、中小企業家同友会というところで私が担当させて頂いているランチエスター戦略の研究グループの会にゲストでお迎えしたバルトロジャパンの西本副社長の話で、再び社名を変えざることを思い出しました。

バルトロジャパンさんは、シートシューズに的を絞り、インターネットで業績を伸ばされている会社さんです。

私は会を、催すに当たり事前に

挨拶がてらインタビューにお伺いしました。

社長は、山田栄作氏、副社長は西本秀吉氏と名刺交換したときに「いやあ。すごい名前が揃ったもんだなあ」なんて思いました。

山田社長は、29歳。西本副社長は30代半ば。

以前の会社の先輩後輩の仲だそうです。

商売がやりたいということで、勤めていた衣料品会社を辞めて、色々とチャンレンジしたそうですが、もうお金が尽きてしまい到達したのがインターネットでの販売です。

彼らは、インターネットで販売するために、こういう商品がいいのか。こんな見せ方をすればいいのかを、よく研究していました。

最後に私は西本副社長のお聞きしたんです。

「ところで西本さんは、以前の会社では先輩ですよ。」

普通なら西本さんが社長で、山田さんが副社長だったとしても不思議ではないんですが、どうして山田さんが社長なんですか？



こんな靴を販売されています。ちなみにモデルは山田社長です。

西本副社長の答えは明確でした。

「若崎さん。20代で成功したのと30代半ばで成功したのではどちらが凄いのと思いますか?」

「成功したときに、話題になりやすい。しかも山田は若いのに人当たりがよく30代の私が社長になって歳を重ねていくよりその方がよいと思ったからです。」

たぶんファッション業界ということもあると思うのですが、私が感心したのは商売をしていくに当たって格好なかえ気にしていないということです。

それ以来、社名の変更をできる限り早い時期にしようと考えて出したのです。

津で行政書士をされている奥島さんにお尋ねしたところ「費用に3万円くらい必要になるけど、自分でも出来ませよ。若崎さん自分で法務局へ行ったら?」

とは言うものの何度もすることでもないのですが、そのときははお願ひしようと思っていました。

その後社名を変えるタイミングを計っていたんですが、差し迫ってきて結局自分で行くことにしました。

まず法務局へ出向き、相談に乗ってもらいました。といっ

ても申請書の書き方を直接教わったわけです。必要書類を作って、法務局へ再び出かけ書類を確認していただきました。

一回でパスしましたので、後は3万円の印紙を貼って提出するだけでした。

その後は社内作業です。封筒の社名変更、各種団体への届け、銀行の名義変更などまだ少し落ち着きませんが、奥島さんのアドバイス通りそれほど難しくありませんでした。

まだ「ランチエスター経営三重です」ということに慣れていませんが、変更してみても改めて効果が絶大だということに気づきました。

電話が掛かってきても、「ランチエスター経営三重です」電話を掛けるときも「ランチエスター経営三重の若崎です」メールにも、封筒にも、各団体の名簿にも商品名であるランチエスターという言葉が入るわけです。

高く見積もっても5万円の経費で、今後仕事をしている間ずっと宣伝効果があるわけですから、もっと早くやっておけばよかったと反省しています。調子に乗って、ランチエスター先生の肖像を使った切手が作れないかななんて企んでいます。

ランチエスター経営三重有限会社

平成23年 8月 8日変更

平成23年 8月16日登記

# 緊急で、竹田先生に来ていただくその理由とは

私は毎月戦略社長塾という勉強会を行っています。

この勉強会はランチエスター経営の竹田陽一先生自らが出演するビデオを使った戦略の勉強会です。

毎回、ビデオには竹田先生が登場するのですが、講演に比べますと格段に退屈してしまう内容です。

もっとも繰り返し観ることを前提に作られていますので、ショークを入れたところで、あまり効果がないのですが

その勉強会の中で、受講生の方が「私直接竹田先生に会ったことがないんです。」という言葉にハッとしました。

確かにここ数年竹田先生を三重県にお呼びしております。

その大きな理由は、セミナー募集にとっても労力が掛かるからです。

先生を呼ぶ以上は、数十人というわけにはいきません。そのために、用意周到に準備し何ヶ月も前から告知



初めてのセミナーは、98名の参加でした

をしていかなければなりません。

その時間が取れずに、ここ数年控えてきたのです。

ところが、受講生の方の言葉で、このままだと、あの面白くたためなる講演会を知らずにランチエスター戦略を勉強される方が増えることになっていきます。

これは三重県唯一の代理店である私の念慮です。

さらに竹田先生も、今年で73歳。75歳には引退すると噂で聞いたことがあります。

これから毎年お呼びしても何回もありません。まだまだ先生からは吸収しなければならぬこともあります。

私も本気でランチエスター戦略を伝えていく気構えがあるのであれば、人が集まるうが集まるまいが関係なく開催していかなければならないと思ったのです。

そこで緊急ですが、11月24日に開催することになりました。

詳しくは、同封のパンフレットをご覧ください。

回覧

--	--	--	--	--	--	--	--	--

編集ランチエスター経営三重 岩崎  
 連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153  
 発行日 二〇一一年九月二五日